

Het zit anders!

Vertrouwen: je koopt er niets voor

Wat geeft de doorslag voor een succesvol verloop van gebiedsontwikkeling? Het antwoord luidt vaak: vertrouwen tussen de deelnemende partijen. Vertrouwen, dat is een fraai voorbeeld van de holistische, vage doodoeners die het vakdebat teisteren. Het begrip krijgt namelijk pas betekenis als we het specificeren.

In het domein van de menselijke betrekkingen kunnen wij bijvoorbeeld de volgende dimensies onderscheiden:

- **professionaliteit:** je vertrouwt de vakman omdat je bij hem de kennis, vaardigheden en ervaring veronderstelt om een vraagstuk op te lossen;
- **eerlijkheid:** je vertrouwt je samenwerkingspartner omdat je veronderstelt dat hij je niet belazert;
- **elkaars taal spreken:** je vertrouwt de ander omdat je denkt te weten hoe hij reageert en communiceert en je niet voor (onaangename) verrassingen zal plaatsnemen.

Deze simpele ontleding maakt het mogelijk om een gerichte discussie te voeren, maar dit wordt zelden in praktijk gebracht. Vertrouwen zegt in niet-gespecificeerde zin eigenlijk alleen iets over de verwachting die we omtrent een persoon of instantie koesteren, maar niets over de inhoud van dat verwachtingspatroon.

Bovendien hangt de inkleuring van het vertrouwensbegrip af van het stadium waarin de gebiedsontwikkeling zich bevindt. Een voorbeeld: bij de aanbesteding van een gebiedsontwikkeling tracht de gemeente de nieren te proeven van de marktpartijen die zich hebben aangemeld en door de eerste selectie zijn gekomen. De dialoog gaat over programma en de vrijheidsgraden daarin, het ontwerp, financiën en risicotoedeling, samenwerkings- en procesvaardigheid. Wederzijdse openheid en transparantie helpen om tot de juiste keuze te komen. Maar een bepaalde achterdocht, een beetje bluf en benutting van informatievoorsprong horen ook bij de onderhandelingskant van het selectieproces. En dat zijn nu juist aspecten die we niet associëren met vertrouwen. Wie dat ontkent, is naïef. In de volgende fase, waarin de gemeente de keuze voor een partner heeft gemaakt en de overeenkomsten zijn gesloten, verandert de vertrouwensrelatie. Als het goed is, krijgt die meer diepgang in de praktische samenwerkingsrelaties (eerlijkheid en elkaars taal spreken).

D66-veteraan Jan Terlouw deed eind vorig jaar een beroep op 'herstel van vertrouwen' met de metafoer van het touwtje uit de brievenbus. Zijn betoog kreeg enorm veel bijval. Martin Sommer, politiek analist van de Volkskrant, maakte echter gehakt van Terlouw's pleidooi: te algemeen en daarmee zonder handelingsperspectief. Inderdaad: 'herstel van vertrouwen'. Het klinkt indrukwekkend, de intellectuele elite applaudisseert, maar je kan er helemaal niks mee.

Het zit anders!, onder deze titel schrijft Friso de Zeeuw dit jaar voor R0m een maandelijkse column waarin hij het vakdebat op het gebied van de fysieke leefomgeving volgt, fileert en van kanttekeningen voorziet.



Friso de Zeeuw, praktijkhoogleraar Gebiedsontwikkeling TU Delft